



*Sehr geehrte Aktionäre,*

wenn wir das Geschäftsjahr 2005 Revue passieren lassen, dann fällt wieder einmal auf, wie eng Licht und Schatten beieinander liegen können. Sehen Sie es mir bitte nach, wenn ich der Versuchung nicht widerstehen kann, zunächst die Lichtseite herauszustellen. Dafür gibt es auch überzeugende Gründe.

Obwohl diese Periode in die Geschichte eingehen wird als das Jahr der Naturkatastrophen mit den höchsten Versicherungsschäden aller Zeiten, hat Ihre Allianz alle Versprechen gehalten. Wir übertrafen unsere Ziele, steigerten die Werthaltigkeit Ihres Investments deutlich und trafen Entscheidungen, die von großer Wichtigkeit für die Zukunft Ihres Unternehmens sind.

Die andere Seite gibt es aber auch. Darunter verstehe ich, dass wir bei den Wirbelstürmen über den USA im Verhältnis zum Gesamtschaden zwar verhältnismäßig gut abgeschnitten haben, dennoch diesem Risiko insgesamt immer noch zu stark ausgesetzt waren. Richtig ist auch, dass der Wertzuwachs Ihrer Allianz Aktien dem allgemeinen Trend an den Börsen gefolgt ist, also nicht wirklich herausragend

war. Schließlich verbuche ich es als negativ, dass unsere Umbaupläne für das deutsche Versicherungsgeschäft in der Öffentlichkeit, namentlich in der deutschen, so kritisch kommentiert wurden. Warum ist es nicht gelungen, viele Mitarbeiter in Deutschland für die anstehenden Veränderungen zu begeistern? Müssen Sie sich als Eigentümer der Allianz darüber Sorgen machen, dass die Strahlkraft unserer Marke schwächer wird oder dass wir die Verbesserungen, die wir mit diesen Maßnahmen anstreben, nicht zustande bringen?

Ich bin mit meinen Vorstandskollegen überzeugt davon, dass wir die Herausforderung meistern werden. Ihr Unternehmen hat inzwischen wieder den Anschluss an die Spitze des internationalen Wettbewerbs gefunden. Nun geht es darum, diese Position weiter auszubauen. Warum werden wir dabei erfolgreich sein?

Wir verfügen bereits über alle Stärken, die wir dafür benötigen. Jetzt stellen wir uns so auf, dass unsere Vorteile entschieden deutlicher als bisher zur Wirkung kommen und noch bessere Resultate für Sie, unsere Aktionäre, erzielen. Größe, Reichweite und multilokale Kompetenz dieses Unternehmens geben uns einen ungemein wirkungsvollen Hebel an die Hand, uns als Finanzdienstleistungsgruppe weitere Wettbewerbsvorteile zu erarbeiten. Inzwischen nehmen unser Nachhaltigkeitsprogramm und, eng damit verwoben, unsere Initiative zugunsten einer noch stärkeren Ausrichtung auf den Kunden Fahrt auf. Beide Initiativen sind darauf ausgerichtet, unsere Wettbewerbsfähigkeit und den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern, das „+Eins“ unseres „3+Eins-Programms“.

Systematisch nutzen wir Stärken, die bereits in unserem Haus vorhanden sind, um noch besser zu werden. Wir haben die genannten Initiativen in der Absicht angestoßen, nie mehr davon abzulassen, denn immer wieder wird das Bessere das Gute herausfordern. Vielleicht ist das Potential, daraus mehr Wert für Sie, unsere Investoren, zu erwirtschaften, noch nicht überall zur Gänze erfasst worden. Was aber selbst der flüchtige Beobachter heute sieht, ganz zu schweigen vom aufmerksamen Insider, ist die Veränderung Ihrer Allianz als Team. Das Unternehmen ist transnationaler und erheblich schneller geworden; vor allem arbeitet es inzwischen über Grenzen, Einheiten und Hierarchien hinweg wirklich zusammen. Das ist eine sehr gute Nachricht für Sie, die Aktionäre.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2005 hat diese große Idee der Allianz Kontur gewonnen, nicht nur für uns, sondern auch für die Finanzmärkte. Unser Konzept einer grenzüberschreitend eng zusammenarbeitenden Gruppe, in der ständig nach den besten Geschäftsideen und der wirksamsten Art ihrer gruppenweiten Verwirklichung geforscht wird, findet Anklang und wird honoriert. Seit meinem letzten Brief an Sie hat sich der Wert der Allianz Aktie bis Ende Februar 2006 um 46,2 Prozent auf 135,4 Euro erhöht – und schon werden uns höhere Kurse zugetraut. Das deute ich als ein Zeichen dafür, dass unsere zentrale Idee verstanden worden ist und wir als fähig gelten, das, was wir sagen, auch in die Tat umzusetzen.

In meinem Aktionärsbrief 2004 hatte ich einige Ankündigungen gemacht. Ich versprach für das Berichtsjahr einen zusätzlichen Schub für unser „3+Eins-Programm“ und setzte uns das Ziel, dass unsere Vertreter in Deutschland 300 000 Bankkunden gewinnen würden. Im Ausblick des Geschäftsberichtes prognostizierten wir ein operatives Ergebnis mindestens auf dem Niveau von 2004, eine Combined Ratio in der Schaden- und Unfallversicherung unter 95 Prozent und in der Lebens- und Krankenversicherung ein operatives Ergebnis von mindestens 1,5 Milliarden

Euro. Die Dresdner Bank nahm sich vor, ihre Kapitalkosten zu erwirtschaften, und wir steuerten beim Asset Management eine Steigerung des operativen Ergebnisses von 10 Prozent an.

Heute kann ich Ihnen berichten, dass wir alle diese Parameter übertroffen haben. Das operative Ergebnis stieg auf beachtliche 7,7 Milliarden Euro, und die Combined Ratio verbesserte sich nochmals auf 92,3 Prozent, trotz einer beispiellosen Serie von Naturkatastrophen, darunter der Wirbelsturm „Katrina“, der die größten Versicherungsschäden aller Zeiten hinterließ. Die Lebens- und Krankenversicherung erzielte mit 1,6 Milliarden Euro ein exzellentes operatives Ergebnis, und das Asset Management steigerte diese Ziffer um nicht weniger als 32 Prozent. Die Bank verdiente erstmals seit dem Erwerb durch die Allianz ihre Kapitalkosten und festigte damit ihre Ausgangslage für solide Ertragssteigerungen in den kommenden Jahren. Unser deutscher Agenturvertrieb hat mit 360 000 neuen Bankkunden zum Jahresultimo bewiesen, welche Dynamik die Idee eines integrierten Finanzdienstleisters entwickeln kann. All dies trug zusammen mit der freundlichen Entwicklung der Kapitalmärkte zu einer deutlichen Festigung unserer Kapitalbasis bei, die zum Jahresultimo 39,5 Milliarden Euro ausmachte. Diese wiedergewonnene Finanzstärke erlaubt es uns, Ihre Gesellschaft strategisch weiterzuentwickeln und in profitables Wachstum zu investieren.

Wenn ich hier über gehaltene Versprechen schreibe, dann vergesse ich nicht, dass wir sie nur erfüllen konnten, weil unsere 177 625 Mitarbeiter in über 70 Ländern, viele von ihnen selber Aktionäre der Allianz, wieder außergewöhnlich hart, engagiert und professionell gearbeitet haben, desgleichen unsere tüchtigen Vertriebspartner. Ihnen gebührt mein uneingeschränkter und herzlicher Dank. Sie haben unter schwierigen Bedingungen, in einer Zeit tief greifender Umbrüche, mit vereinten Kräften die Allianz an den Punkt zurückgebracht, von dem aus sich ein weiter Geschäftshorizont öffnet. Vor dieser Leistung ziehe ich den Hut, und es macht mich stolz, wenn ich immer wieder höre, welche Hochachtung unseren Leuten im Markt entgegengebracht wird. Das bestärkt mich in meiner Zuversicht, dass wir auch die nächsten schwierigen Schritte meistern werden.

Wir haben 2005 also viel erreicht und Ihnen dabei hoffentlich gezeigt, dass Ihr Managementteam die Allianz nicht als ein Warenhaus alter Werte führt, sondern als eine Fabrik, die neue Werte für Aktionäre schafft. Doch 2005 ist Geschichte, und natürlich ist nun der Blick längst nach vorn gerichtet. Dort sehen wir, trotz aller schönen Fortschritte, dass wir noch viele Aufgaben vor uns haben.

Sie fragen zu Recht:

- › Warum Allianz?
- › Warum jetzt?
- › Was kommt als Nächstes?

Das sind sehr gute Fragen. Ich selbst habe sie vor siebzehn Jahren, als ich zur Allianz kam, gestellt und sie mir nach meiner Berufung zum Vorstandsvorsitzenden nochmals vorgelegt. Um sie zu beantworten, muss ich weitere Aspekte ins Spiel bringen, die über die Vorteile unseres

Gruppenverbands hinausgehen. Nicht zuletzt diese Pluralität ist es, die für ein Investment in diese Gesellschaft spricht. Vier wichtige Erkenntnisse bewegen uns dabei.

- 】 Wir wissen, dass die langfristige und nachhaltige Mehrung Ihres Aktionärsvermögens nicht nur unser vordringlicher Auftrag ist, sondern selbstverständlich auch der Ausgangspunkt für alle weiteren erfreulichen Entwicklungen, die ein Unternehmen für Mitarbeiter, Kunden und Gesellschaft anstoßen kann. Ich spreche hier ausdrücklich von Wertschaffung in angemessener Zeit, nicht über Nacht. Ist in dieser Perspektive die Allianz gesund und profitabel, hat das einen positiven Einfluss auf alle Interessengruppen. Ein Beispiel: Im Jahr 2003, unvergesslich für Sie und mich als eine ziemlich unerfreuliche Geschäftsperiode, finanzierten wir über unsere Steuerzahlungen in Deutschland im Schnitt den Jahresbetrieb von 8 Krankenhäusern. 2004 zahlten wir dank eines erheblich robusteren und verbesserten Geschäftsmodells so viel Steuern, dass der Staat davon etwa 55 Krankenhäuser ein Jahr lang hätte betreiben können, und 2005 waren es gar 69. Wenn wir uns aber verzetteln und dabei unversehens Geist und Inhalt unseres Arbeitsvertrags mit Ihnen, den Eigentümern der Allianz, vernachlässigen, gefährden wir Arbeitsplätze, verschenken Chancen und können unseren Kunden und der Gesellschaft nicht wie gewünscht dienen.
- 】 Wir wissen, dass wir weder in der Lage sind, die Weltwirtschaft zu steuern, noch die Macht haben, das Wetter am Ort sowie die erratischen Bewegungen an den Finanzmärkten zu beeinflussen. Was wir aber kontrollieren können, sind unsere eigene Geschäftspolitik und der disziplinierte Umgang mit Ihrem Geld. Unverändert halten wir unsere Kosten im Griff und lassen uns nicht auf den gefährlichen Weg locken, durch Preiskämpfe Marktanteile zu erobern. Für unsere Dienstleistung fordern wir einen fairen Gegenwert und sagen Nein, wenn Risiko und Prämie nicht zueinander passen. Wir wachsen also nur dort, wo tatsächlich Chancen für profitables Wachstum bestehen.
- 】 Wir wissen, dass überbordende Komplexität ein Wachstumsfeind ist, und wollen sie deshalb beseitigen. Mit der Umwandlung der Allianz AG in eine Gesellschaft europäischen Rechts und der Übernahme der ausstehenden Anteile an der italienischen RAS-Gruppe passieren wir als erstes DAX-Unternehmen einen Innovationsmeilenstein. So schaffen wir die rechtlich-organisatorischen Voraussetzungen dafür, Überschneidungen zu eliminieren, transeuropäische Synergien zu erzielen und insgesamt in eine gesamteuropäische Struktur hineinzuwachsen, die sich durch hohe Effizienz, Transparenz und Wachstumsdynamik auszeichnet. Unsere Hauptgremien – Aufsichtsrat und Vorstand – werden künftig deutlich internationaler sein.

Auch in Deutschland arbeiten wir mit einer komplexen Struktur, die inzwischen artifiziiell und unpraktisch geworden ist. Zu schwer verständlich für die Kunden. Zu schwer handhabbar für unsere Vertreter. Zu schwer steuerbar für die Geschäftsleitung. Kurzum: zu schwer. Nun handeln wir, bevor Zeit und Marktkräfte darüber hinweggehen. Denn wir wollen auch in Deutschland wieder kräftig organisch wachsen und Marktanteile hinzugewinnen. Die Neuaufstellung der Allianz Deutschland AG ist im Übrigen mittel- und langfristig für die Mitarbeiter gleichfalls eine große Chance, an künftigen Wertsteigerungen teilzuhaben.

Schließlich haben wir auch für das internationale Industriegeschäft und innerhalb der Dresdner Bank eine verbesserte Aufstellung beschlossen und setzen diese bereits in Teilen um. Damit soll die Organisation durchsichtiger und schlanker werden, dem Tagesgeschäft eine höhere Effektivität erlauben und die Aufmerksamkeit des Managements stärker auf neue Chancen profitablen Wachstums lenken.

- Wir wissen, dass der unaufhaltsame Trend zu einer gesellschaftlichen Alterung weltweit Anbieter wie uns erfordert und das Konzept eines integrierten Finanzdienstleisters aufgehen wird, auch wenn wir einen langen Atem brauchen, bis die Geschäftsergebnisse rundum zufrieden stellend sind. Der Verkaufserfolg unserer Vertreter mit Bankprodukten 2005 sowie das dynamische Wachstum und die kräftigen operativen Ergebnissteigerungen in der Lebensversicherung und im Asset Management vermitteln Ihnen eine Ahnung davon, was für ein Wachstumstrend sich aus der demographischen Veränderung und dem integrierten Geschäftsmodell ergeben kann.

Es gibt also trotz beeindruckender Resultate noch viel zu tun. Nachdem wir mit Tatendurst und Optimismus in das Jahr 2006 eingetreten sind, blicken wir nochmals auf das Erreichte zurück. Ihre Allianz hat sich um die eigene Achse gedreht. Wir haben unsere Risiken im Griff. Das Geschäft ist wieder fundamental gestärkt. Unser Management setzt diszipliniert unseren Plan für profitables Wachstum in die Tat um. Das alles sind gute Voraussetzungen dafür, dass kluge Investoren unsere Aktie auf die Einkaufsliste setzen. Ich wünsche mir, dass 2006 und die darauf folgenden Jahre Sie zu Gewinnern machen und damit auch alle weiteren Interessenspartner einen Vorteil aus der Allianz ziehen. Wir werden nicht ruhen.

Mit freundlichem Gruß,

M



Michael Diekmann

Vorsitzender des Vorstands